



**Bericht vom**

## **Das aktuelle Interview mit Hubertus Rau zum Thema Übernahme seines Unternehmens Walter Rau Lebensmittelwerke durch den US amerikanischen Konzern Bunge.**

Warum steigen Sie aus Ihrem Familienunternehmen (dritte Generation) aus und haben jetzt an den US-Konzern Bunge verkauft?

Ich habe an Bunge verkauft, weil wir mittelfristig keine Überlebenschance haben. Das heißt also, in den nächsten zwei bis fünf Jahren werden die Anforderungen an ein mittelständisches Unternehmen, so wie wir das sind, zum einen von der Abnehmer, also von der Handelsseite, noch viel stärker werden und die Rohwaren, die wir einkaufen, unterliegen derzeit schon hohen Spekulationsschwankungen, sodass also ein Squeeze entsteht, bei dem wir wahrscheinlich große wirtschaftliche Probleme bekommen werden. Bevor wir in irgendeiner Ecke stehen und gar nicht anders können als zu verkaufen oder nicht mehr handlungsfähig sind, haben wir entschieden, dass wir uns einem großen Nahrungsmittelkonzern, z. B. Bunge, anschließen.

Vor vier Jahren wurde in Hilter groß Ihr 100-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Waren zu der Zeit schon Überlegungen im Raum, einen solchen Schritt bald zu gehen?

Vor vier Jahren haben wir überhaupt noch nicht darüber nachgedacht. Das hat sich in den letzten zwei Jahren ergeben, denn der Markt hat sich in dieser Zeit deutlich verändert. Wir haben die Planung des Verkaufs vor etwa einem Jahr begonnen. Wir sehen, dass zwischenzeitlich auch Hamker verkauft worden ist. Ich denke, die Tendenz ist eindeutig, wahrscheinlich sogar auch richtig für die gesamte Region.

Warum interessiert sich ein Umsatzmilliardär wie Bunge (2007 46 Milliarden Dollar Umsatz) für einen (entschuldigen Sie) vergleichsweisen „Zwerg“ von 130 Millionen Euro Umsatz im fernen Europa?

Bunge ist ein Unternehmen das vielfältig aufgestellt ist. Sie sind z. B. Marktführer für Margarine in Brasilien. Sie sind auch Marktführer für Margarine in Polen. Ursprünglich kommt Bunge aus Europa. Sie sind aus Holland über Belgien nach Südamerika gegangen, hatten in den 80er Jahren ihre sämtlichen Europaaktivitäten verkauft. Sie haben eine strategische Entscheidung gefällt und gesagt, dass sie nach Europa zurückwollen. Möglicherweise wollen sie auch über Zentraleuropa Richtung Osteuropa gehen. Weil sie ein Standbein bereits in Polen haben, passte die Akquisition in Deutschland mit dem nach Unilever zweitgrößten Margarinehersteller exzellent ins Bild.

Der Verkauf ist das eine, die Sicherung von Arbeitsplätzen das andere. Glauben Sie, dass ihre bisherigen 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterhin einer sicheren Zukunft entgegensehen dürfen?

Als wir den Verkaufsprozess überlegt und eingeleitet haben, haben wir uns sehr wohl überlegt, mit wem wir verhandeln. Es sollte jemand sein, der in der Lage ist, die beiden Standorte Hilter und Kleve zu erhalten und

möglicherweise sogar auszubauen und es sollte natürlich jemand sein, der ein langfristiges Interesse daran hat. Wir haben zusätzlich mit einem weiteren Privat Equity Investor verhandelt, der aber genau das nicht wirklich zusagen wollte. Bunge hat in der Betriebsversammlung zugesagt, alle Mitarbeiter zu übernehmen und ich persönlich gehe davon aus, dass diese Zusage auch einhalten wird. Dieser Standort Hilter und auch der Standort Kleve wird weiter aufrecht erhalten werden.

Ihr Unternehmen ist verkauft und Sie selber steigen Ende März ebenfalls aus der aktiven Geschäftsführung und aus dem gesamten Unternehmen aus. Ein möglicher Verkaufserlös ist letztendlich erst einmal ein Stapel Papier. Was werden Sie jetzt tun?

Ich werde Bunge weiter für zwei/drei Jahre beratend zur Seite stehen. Das wollte Bunge gerne und das mache ich natürlich auch gerne, damit ich die Firma im Übergang begleiten kann. Außerdem werde ich mich um andere Industrielle Beteiligungen kümmern, die ich außerdem noch halte.